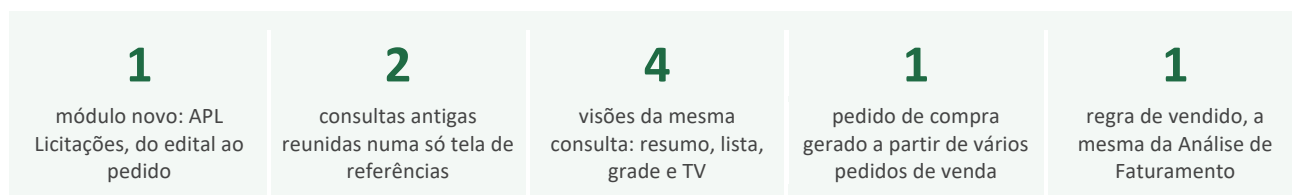


APLWeb ERP — Notas de Lançamento

Versão 2026.23 · Outubro de 2026 · O Que Se Compra e o Que Se Vende

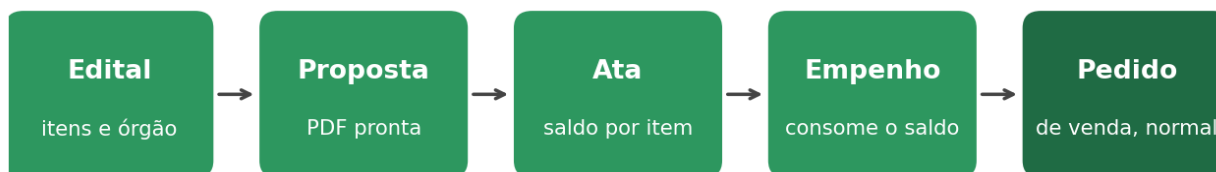
A versão passada foi até onde o cliente está: o catálogo, o aplicativo do vendedor, a caixa de e-mail. Esta volta para dentro da empresa e olha para a mercadoria — o que foi comprado, o que chegou, o que está na prateleira, o que vendeu e o que ainda falta comprar.

E abre uma porta nova. O APL Licitações leva o sistema para quem vende ao poder público: do edital ao pedido de venda, com a ata controlando o saldo de cada item e, no plano Inteligente, a inteligência artificial lendo o edital junto com você.



APL Licitações · Um módulo novo

Para distribuidores e fornecedores que vendem a prefeituras, hospitais e órgãos públicos. O módulo acompanha o processo inteiro, e o saldo da ata deixa de viver numa planilha paralela.



O ciclo da ata dentro do sistema.

Etapa	O que o sistema faz
Edital	Cadastro do processo com o órgão e os itens. O órgão pode ser cadastrado pelo CNPJ, com os dados preenchidos automaticamente
Proposta	Gerada em PDF a partir dos itens e preços do processo, no visual da empresa
Ata de registro de preços	Guarda o saldo de cada item: quanto foi registrado, quanto já foi empenhado e quanto ainda pode ser pedido
Empenho	Vira pedido de venda comum do sistema e desconta o saldo da ata na hora. A partir dali segue o caminho de qualquer venda: separação, nota fiscal e cobrança

Dois aplicativos e um robô

- **Aplicativo de Gestão**, para quem administra os processos e as atas.
- **Aplicativo do Representante**, para quem está na rua, com as telas abrindo dentro do próprio aplicativo. Os dois instalam no celular pelo link, como os demais aplicativos do APLWeb, e alternam entre claro e escuro.

- **Robô diário** todos os dias, por WhatsApp e e-mail: um resumo do que vence e os editais novos publicados no Portal Nacional de Contratações Públicas.

O plano Inteligente

O terceiro plano do módulo junta os recursos de inteligência artificial:

Recurso	Para quê
Leitura do edital	Extraí os itens e as condições do edital, sem redigitar
Item do edital × produto	Sugere qual produto do seu cadastro atende cada item pedido
Busca por sentido no portal	Encontra editais pelo que você vende, mesmo quando o órgão usa outras palavras
Robô com critério	O resumo diário passa a trazer só os editais que fazem sentido para a empresa
Textos de apoio	Rascunhos de pedido de esclarecimento, impugnação e descrição técnica

O módulo é contratado em três planos — **Essencial, Profissional e Inteligente** — sempre junto de um plano do APLWeb ERP, já que o empenho vira pedido, nota e cobrança dentro do sistema. Chega com manual, checklist de testes, treinamento em slides e dados de demonstração para conhecer o módulo antes de cadastrar o primeiro processo.

Produtos · Desempenho de Referências

Uma tela nova responde, numa consulta só, a pergunta que antes exigia duas: de cada referência, quanto foi comprado, quanto chegou, quanto está em estoque, quanto vendeu e quanto ainda falta entregar.

Referência 2001 · Coleção de exemplo

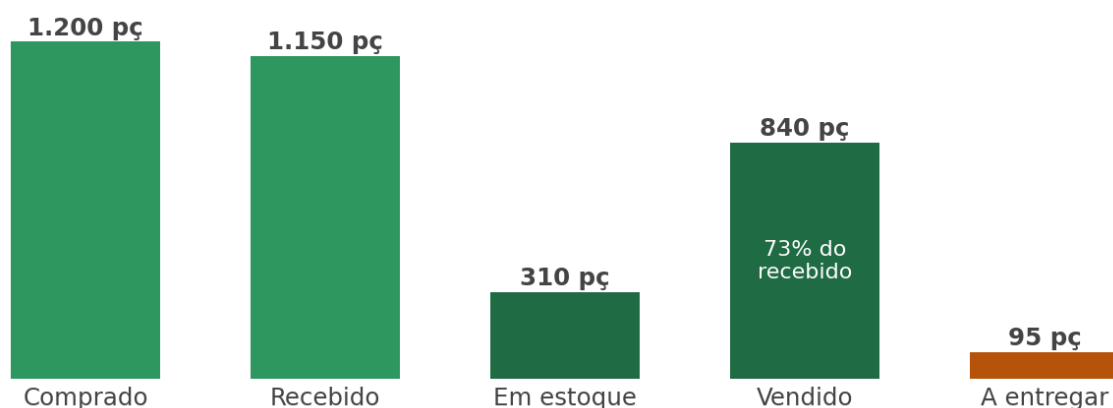


Ilustração com dados de exemplo: o ciclo de uma referência numa única linha da consulta.

Recurso	O que passa a acontecer
Quatro visões	Resumo (cruzamento de linhas e colunas), Lista, Grade com foto e TV, para deixar a consulta na tela da sala
Nomes que se entendem	A receber, A entregar, Sobra/falta, Vendido, % vendido. Os preços mostram o nome da tabela, não um número. As siglas herdadas que só confundiam saíram

Recurso	O que passa a acontecer
Código do filtro	Cada consulta ganha um código: o mesmo código abre a mesma consulta, com as mesmas regras. "Copiar link desta consulta" manda para um colega
PDF e Excel que se explicam	O PDF traz o quadro "Filtros aplicados" e o Excel uma aba "Filtros e regras" — quem recebe o arquivo sabe exatamente o que está vendo
Coleção da referência	Escolha no filtro: a referência numa linha só ou dividida pela coleção de cada tamanho e cor, quando eles pertencem a coleções diferentes
Configuração por nome	Grupos de estoque, centro de custo e tabelas de preço são escolhidos pelo nome nos parâmetros de produtos. O item de menu aparece quando a opção é marcada

O vendido bate com a Análise de Faturamento

A coluna Vendido segue exatamente a regra da Análise de Faturamento. Na conferência feita durante o desenvolvimento, os dois relatórios fecharam centavo a centavo para o mesmo período.

As consultas antigas continuam no ar, lado a lado, até a sua conferência. Ver "Pontos de atenção" para as diferenças esperadas.

Painéis • Monitor de estoque e Campeões de venda

Uma aba nova, Painéis, na barra de cima do sistema, reúne as telas feitas para ficar abertas — inclusive em televisores, sempre ligadas.

Painel	O que mostra
Monitor de estoque	Consulta geral de estoque nos modos Lista, Grade e TV. Cada televisor pode ter a sua visão — por exemplo, só a localização daquele andar. Chega com visões de exemplo prontas para adaptar
Campeões de venda	O que mais vende, com todos os filtros que a equipe já usava, agora funcionando. Cada visão define quem pode vê-la, e uma visão pode mostrar só quantidades, sem valores em reais

Com a inteligência artificial ligada

Para quem já tem a inteligência artificial configurada no CRM, o Monitor ganha cinco recursos. Sem ela, não aparecem:

- **"Acaba em":** quanto tempo o estoque de cada item dura no ritmo atual de venda.
- **Boletim:** um resumo do dia em texto corrido.
- **Perguntas** por texto ou por voz, em linguagem comum — "o que está acabando na coleção de inverno?".
- **Sugestão de reposição** por grade de tamanhos e cores.
- **Anúncio por voz** na própria TV, útil em loja grande.

Compras

Pedidos X Estoque: um pedido de compra para vários pedidos de venda

Quem compra para atender o que já vendeu — revenda, licitação ou produção — gerava um pedido de compra por vez. Agora a tela calcula a necessidade de vários pedidos de venda e monta o pedido de compra de uma vez.

Como	Funciona assim
Dois caminhos	Pela composição, comprando a matéria-prima, ou o próprio produto vendido, para quem revende
Quantidade	A necessidade líquida: o que os pedidos pedem menos o que já existe. Tudo editável numa conferência antes de gravar
Fornecedores	O agrupamento por fornecedor é uma escolha nos parâmetros, não uma regra fixa
Tela e PDFs	No visual novo do sistema, os dois relatórios em PDF inclusive

Pedidos a Fornecedores

- Filtros e colunas que a equipe usava na tela antiga voltaram para a tela nova.
- Com filtro preenchido, a lista mostra tudo de uma vez, sem paginar.
- Filtro de estoque por situação do item: todos, só os à venda ou só os fora de venda.
- A visão Por Produto passou a agrupar pela referência, juntando tamanhos e cores.

APLWeb APP e venda em loja

No aplicativo	O que mudou
Painéis no bolso	Campeões de venda em B.I. e Monitor de estoque em Consultas. Em Produtos e Estoque, o botão "Onde está" mostra em que loja e localização a peça está
Novos tipos de pedido	Transferência — para outra loja ou para um representante — e Consignado
Etiqueta com QR	Ler o QR da etiqueta do produto abre um pedido no aplicativo com a peça
Loja padrão	Vendedor sem loja vinculada passa a vender pela loja padrão definida nos parâmetros do aplicativo
Câmera que lê e fecha	A câmera lê o código uma vez, fecha e lança a peça, com um som para acerto e outro para erro. Antes ela lia o mesmo código várias vezes
Código igual ao do sistema	A procura pelo código usa a mesma busca da tela de pedido. Códigos que não eram encontrados no aplicativo passam a ser
Fora de venda	Produto marcado como fora de venda não entra no carrinho — o aplicativo avisa
Separação conferida	Por parâmetro, o separador precisa bipar a peça ao separar, ou ao separar e ao receber na loja. O supervisor pode liberar sem bipar, e a liberação fica registrada

Catálogo e relatórios em PDF

- **Os grupos de cor** na grade do catálogo podem ser recolhidos, e o catálogo lembra como o cliente deixou.
- **A palavra da grade é configurável** — "modelos" para quem vende acessórios, "cores" para quem vende confecção.

O que acontecia	Situação
Alguns relatórios em PDF — faturamento por vendedor, por estoque, totalizados por cliente — saíam com todas as colunas empilhadas na margem esquerda, números sobrepostos e sem a logomarca	Corrigido em todos os relatórios afetados
Depois dessa correção, a logomarca podia sumir em algumas telas do sistema	Corrigido: a logo aparece na tela e no PDF

Pontos de atenção

Desempenho de Referências mostra números diferentes das consultas antigas

É esperado, e cada diferença tem causa: as consultas antigas contavam duas vezes a nota marcada como romaneio, tratavam troca como venda, somavam frete e incluíam tamanhos e cores de outra coleção.

Antes de comparar relatórios antigos com novos, confira os filtros — sobretudo coleção, estoque e origem. O quadro "Filtros aplicados" no PDF mostra o que foi usado.

"Coleção do pedido" quer dizer pedido de venda

No Desempenho de Referências, o filtro "Coleção do pedido" se refere ao pedido de VENDA. Em Pedidos a Fornecedores, o mesmo nome se refere ao pedido de COMPRA. Vale avisar a equipe.

A inteligência artificial usa a conta da sua empresa

Os recursos de IA do APL Licitações e do Monitor de estoque usam a integração de IA configurada pelo próprio cliente, e o consumo é cobrado pelo provedor na conta dele. Os limites de uso são parâmetros: vêm com valores sugeridos e podem ser ajustados.

Pedido de compra gerado em lote: confira antes de gravar

A quantidade sugerida é a necessidade calculada no momento. Pedidos de venda alterados depois não atualizam o pedido de compra já gravado.

Próximos passos (2026.24)

Os itens anunciados na versão passada não avançaram nesta — ela foi dedicada às licitações, ao estoque e às compras — e continuam previstos:

- Shopee e Magalu como canais do APLPlace, no mesmo modelo do Mercado Livre
- Envio em lote de fotos e fichas técnicas de produto
- Painel de margem real por canal de venda
- Comparação entre vistorias de Ordens de Serviço diferentes do mesmo equipamento
- Duplicar produto também a partir da listagem, sem precisar abrir a ficha
- Unificar o cálculo do CMV entre o DRE e a Análise de Faturamento
- Central de mensagens do aplicativo, para avisar o usuário no celular

- Perguntas frequentes no manual do aplicativo, organizadas pela dúvida
- Organizar as notas de fornecedor por CNPJ também no sistema
- Levar o tipo de documento também para o PDF e o Excel da Análise de Faturamento
- Desfazer a última importação de plano de contas
- Previsto contra realizado no Fluxo de Caixa
- Levar ao Fluxo de Caixa o que a leitura das conversas já sabe sobre quem está perto de fechar
- Mesa vinculada à loja, para redes com salões em unidades diferentes
- Arrastar para ordenar os banners do cardápio
- Ocupação por andar no mapa ao vivo

Seguem em estudo:

- Unificar também os atendimentos sem cliente vinculado, pelo número
- Atendimento por área também no aplicativo, e não só no Inbox do sistema
- Tempo de resposta e fila por área, para comparar o desempenho entre comercial e suporte
- Responder pelo aplicativo oficial do WhatsApp Business sem perder a conversa no sistema
- Acessos por dia no painel de links do catálogo, para ver o movimento de cada live hora a hora
- Visitantes únicos no catálogo, contando a pessoa uma vez em vez de cada abertura do link

APLWeb ERP — Tecnologia que acompanha o ritmo da sua empresa.

Equipe de Desenvolvimento APLWeb · Fortaleza, CE — Outubro de 2026